

A INFLUÊNCIA DA EXPERIÊNCIA SOBRE O EFEITO CUSTO AFUNDADO

Denizar Leal

Doutor em Administração
Universidade Federal do Espírito Santo
Endereço: Rua Dionísio Rosendo, 125, apto 1003
CEP. 29010-100 – Centro, Vitória (ES)
E-mail: denizarleal@uol.com.br -Telefone: 027999438309

Franciele Luzia Holz

Bacharel em Ciências Contábeis
Universidade Federal do Espírito Santo
Endereço: Rua Dionísio Rosendo, 125, apto 1003
CEP. 29010-100 – Centro, Vitória (ES)
E-mail: denizarleal@uol.com.br -Telefone: 027999438309

RESUMO

Ao tomar decisões as pessoas contam com diversas estratégias simplificadoras, chamadas heurísticas (BAZZERMAN; MOORE, 2010), que são utilizadas para enfrentar o ambiente complexo em torno de suas escolhas. Quando é preciso fazer escolhas baseadas em decisões anteriores, as pessoas que já se comprometeram com um curso de ação particular, tendem a continuar no caminho iniciado, passando por um processo chamado “escalada de comprometimento” (STAW, 1976). Um dos determinantes que causam esse viés são os custos afundados presentes no curso de ação (THALER, 1980). Esse argumento pode ser explicado pela aversão à perda, demonstrada pela Teoria da Perspectiva (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). A tendência em continuar um curso de ação onde já se tenha investido trabalho, tempo ou dinheiro, em vez de optar por um novo caminho foi denominada por Arkes e Blumer (1985) como “Efeito Custo Afundado”. Este trabalho investigou a hipótese de que a experiência em uma atividade facilita a percepção de um custo de oportunidade e, conseqüentemente, contribui para a redução do Efeito Custo Afundado. A partir de pesquisa experimental realizada neste estudo, com manipulação do tipo de sujeito pesquisado (produtores rurais em um grupo e estudantes e outros profissionais em outro grupo), foi encontrado suporte para a hipótese proposta.

Palavras-chave: Efeito custo afundado; Tomada de decisão; Custo de oportunidade.

Área temática do evento: Controladoria e Contabilidade Gerencial (CCG).

1 INTRODUÇÃO

Em todas as atividades que são desempenhadas é necessário tomar decisões, desde a vida pessoal, como a compra de uma roupa ou um sapato, até a vida profissional, como nas decisões de investimentos, por exemplo.

Em outras palavras, tomar uma decisão implica “julgar” uma situação e optar por aquela que a pessoa considera mais correta ou melhor, nas circunstâncias em que deve ser tomada a decisão. O processo de “julgamento” de uma pessoa pode ser afetado por uma série de fatores, que podem provocar “vieses cognitivos” (KAHNEMAN, 2012). Isso pode ocorrer porque, de acordo com Bazerman e Moore (2010), as pessoas contam com estratégias chamadas “heurísticas”, que ajudam no processo de tomada de decisão, de forma a simplificar o processo

de julgamento de determinadas situações. Ocorre que nem sempre os tomadores de decisão levam em conta se a decisão adotada refere-se à melhor escolha do ponto de vista econômico-financeiro.

Um dos fatores estudados a respeito da tomada de decisão é a influência dos custos que já foram investidos numa escolha inicial (custos afundados ou custos perdidos), quando torna-se necessário realizar novas escolhas. No estudo realizado por Arkes e Blumer (1985), identificou-se uma maior tendência dos sujeitos pesquisados em continuar em um curso de ação onde já se tenha investido recursos, seja esforço, dinheiro ou tempo, em vez de optar por um novo caminho. Esses autores denominaram tal comportamento “Efeito Custo Afundado”.

Thaler (1980) sugeriu que era necessário discutir o Efeito Custo Afundado pelo fato de a teoria econômica sugerir que apenas os custos e benefícios incrementais devessem afetar as decisões. De acordo com a teoria econômica os custos históricos (custos afundados) devem ser irrelevantes nas decisões. Thaler (1980) questionou se os consumidores realmente ignoravam os custos afundados em suas decisões cotidianas e utilizou exemplos para ilustrar o efeito. Para ele a insistência em continuar investindo em um projeto poderia acarretar em maiores custos para uma pessoa ou um negócio.

Thaler (1980) usou a Teoria da Perspectiva, de Kahneman e Tversky (1979) para explicar a insistência das pessoas em considerar os custos afundados nas decisões. Geralmente os tomadores de decisão resistem em aceitar perdas, preferindo muitas vezes continuar arriscando na tentativa de recuperar o prejuízo ou gasto que tiveram. Para Kahneman e Tversky (1979) as pessoas são avessas à perda, o que justifica o comportamento propenso ao risco quando estão diante de uma possibilidade de perda.

A partir dos trabalhos de Thaler (1980) e Arkes e Blumer (1985), começaram a surgir novas pesquisas vinculando o Efeito Custo Afundado a diversos fatores. Conlon e Garland (1993), por exemplo, estudaram o fato da proximidade de conclusão do projeto influenciar a continuidade do projeto; Soman (2001), estudou o efeito de investimentos passados de tempo sobre as decisões atuais; Victoravich (2010), estudou o efeito da explicitação de um custo de oportunidade e a experiência dos tomadores de decisão e Segantini *et al* (2011) realizaram um estudo empírico a respeito do Efeito Custo Afundado em um ramo específico de atividade, no caso, a construção civil.

A literatura predominante sobre o assunto propõe que o Efeito Custo Afundado ocorre em decisões baseadas em cenários de incerteza quanto aos resultados das escolhas, mas podem ocorrer situações que reduzem ou eliminam o efeito, como por exemplo, a existência clara de um custo de oportunidade, testada por Victoravich (2010), ou a experiência adquirida em situações anteriores, testada por Ku (2008). Diante disso, este trabalho investiga a seguinte questão: **A experiência em uma atividade reduz o Efeito Custo Afundado?**

Este trabalho contribui na compreensão desta insistência aparentemente irracional (o Efeito Custo Afundado) que afeta os tomadores de decisões em considerar os custos afundados em seu processo decisório, verificando se o efeito pode ser reduzido pela experiência das pessoas em questões relativas à decisão a ser tomada.

Este trabalho se diferencia dos já realizados por utilizar em sua pesquisa experimental um cenário familiar à parte dos sujeitos envolvidos no estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Processo de Tomada de decisões

Para Maximiano (2000, p.139), “decisões são escolhas que as pessoas fazem para enfrentar problemas e aproveitar oportunidades”. Para o autor, os problemas podem ser apresentados de diferentes maneiras, mas que exprimem a mesma ideia básica.

O processo decisório é a sequência de etapas que vai desde a identificação da situação até a escolha e colocação em prática da ação ou solução (MAXIMIANO, 2000). Bazerman e

Moore (2010) identificam que o processo de tomada de decisões, para ser totalmente racional, possui seis etapas a serem seguidas, (1) definir o problema perfeitamente, (2) identificar todos os critérios a serem adotados, (3) ponderar com precisão todos os critérios segundo suas preferências, (4) conhecer todas as alternativas relevantes, (5) avaliar com precisão cada alternativa com base em cada critério e (6) calcular as alternativas com precisão e escolher a de maior valor percebido. No entanto, nem sempre os tomadores de decisões raciocinam desta forma.

Em muitas situações as pessoas ao tomar decisões contam com diversas estratégias simplificadoras, ou regras práticas, chamadas “heurísticas” que servem como um mecanismo para enfrentar o ambiente complexo em torno de suas decisões isoladas. Estas estratégias são úteis, porém, sua utilização às vezes pode levar a erros graves, desviando do processo decisório racional. Isso ocorre porque as heurísticas podem levar as pessoas a fazerem julgamentos sistematicamente enviesados, ou seja, julgamentos tendenciosos, devido a algum acontecimento ou informação passada (BAZERMAN; MOORE, 2010).

Para Ferreira (2010), as chamadas heurísticas tendem a produzir desvios no sistema de julgamento, que nem sempre chegamos a perceber. Elas não são regras óbvias que simplesmente decidimos empregar, mas abordagens intuitivas da mente humana, que na verdade são usadas quase que involuntariamente. Ferreira (2010) conclui que, se os tomadores de decisões aprenderem a reconhecer e controlar a utilização de tais vieses, haverá uma grande chance de melhoria da qualidade de suas decisões.

Algumas “heurísticas” que orientam o processo de julgamento são a heurística da disponibilidade, da representatividade, do teste da hipótese positiva e do afeto. A heurística da disponibilidade é uma estratégia de avaliar uma situação com base em exemplos ou ocorrências de eventos semelhantes que estiverem na “memória”, ou seja, avaliar com base em fatos vividos. A heurística da representatividade leva a um julgamento baseado a procurar peculiaridades, características semelhantes, estereótipos em relação a fatos anteriores, confiando em informações representativas, mas insuficientes para um julgamento exato. A heurística de hipótese positiva ou heurística da confirmação avalia situações buscando uma simples resposta, mesmo que possam existir várias respostas para o fato. A mente interliga um fato somente, rejeitando a possibilidade de as coisas terem acontecido de forma diferente. E, finalmente, a heurística do afeto sugere que o julgamento pode ser afetado pelo emocional do tomador da decisão, como, por exemplo, estar ou não de bom humor, ter afeição por uma das escolhas. Em outras palavras, o tomador de decisão pode ser influenciado pelo afeto (BAZERMAN; MOORE, 2010).

Muitas decisões consistem em uma série de escolhas, não apenas em uma decisão isolada, estando propenso a ocorrer um tipo de viés específico, chamado de “escalada de comprometimento”. Este viés ocorre quando é preciso tomar decisões baseadas em decisões anteriores, e, por meio de um comportamento considerado irracional, os tomadores de decisões que já se comprometeram com um curso de ação particular, tendem a tomar decisões que dão continuidade àquele comprometimento. Um exemplo encontrado no trabalho de Bazerman e Moore (2010) é a situação onde você aceita um cargo em uma prestigiada empresa acreditando que o emprego oferece uma excelente oportunidade de carreira. Dois anos depois você percebe que não teve o retorno esperado e resolve investir um maior tempo não remunerado para ir para frente na empresa, mesmo assim não conseguindo reconhecimento. Só que agora você já está muitos anos na empresa e possui vários benefícios que poderiam ser perdidos se saísse. Você investiu os melhores anos da sua vida na empresa. Desistiria dela?

A situação descrita acima retrata uma decisão a ser tomada baseada em várias situações anteriores, no caso, você investiu trabalho e tempo de sua vida na empresa. Esta situação poderia ter sido retratada com outros tipos de investimentos, como dinheiro, por exemplo. Leal (2014) relata que diversos trabalhos indicam que este processo de escalada ocorre devido a

alguns determinantes psicológicos, e que um destes seria a presença de custos afundados num curso de ação entre as escolhas.

Bazerman e Moore (2010) sugerem que especialistas das áreas de contabilidade e economia dizem que em tais situações precisam ser reconhecidos o tempo e as despesas já investidas como “custos submersos” ou custos afundados (também conhecidos como custos perdidos ou custos passados) e não devem ser considerados em qualquer curso de ação futuro. Os autores dão o exemplo de uma pessoa que está pensando em abandonar ou não um programa de doutorado, onde sua decisão deveria se basear nos custos e benefícios futuros de continuar ou não no doutorado; não no tempo que já gastou até no momento, sendo seis meses ou quatro anos.

Assim, para melhorar seu processo decisório, o tomador de decisões precisa reconhecer o fato de que suas escolhas tenderão a sofrer vieses de ações passadas e que há uma tendência de escalar o comprometimento, particularmente após receber *feedbacks* negativos. A partir deste reconhecimento, o tomador de decisão sofrerá um processo de “descongelamento” de pensamentos e comportamentos arraigados (BAZERMAN; MOORE, 2010).

2.2 Efeito Custo Afundado

Os chamados custos afundados ou custos perdidos, de acordo com Martins (2008, p. 243) são “valores já gastos no passado e que, mesmo que ainda não contabilizados totalmente como custos, o serão no futuro; por isso são irrelevantes para uma série de decisões [...]”, assim, estes custos não interferem mais nos fluxos financeiros futuros da empresa.

De acordo com a teoria econômica os custos que devem afetar decisões são apenas os custos e benefícios incrementais, sendo os custos históricos ser considerados irrelevantes no processo decisório. Porém, será que os consumidores realmente ignoram os custos afundados em suas decisões? Thaler (1980) questionou se realmente estes custos eram desconsiderados no momento da decisão, utilizando o seguinte exemplo:

Uma família paga R\$ 40,00 em bilhetes para um jogo de basquete a ser realizado a 60 milhas de sua casa. No dia do jogo ocorre uma tempestade de neve e eles decidem ir de qualquer maneira, mas se por acaso os ingressos tivessem sido dados a eles, teriam ficado em casa (THALER, 1980, p. 08).

A hipótese encontrada por Thaler (1980) foi que pagar pelo direito de usar um bem ou serviço iria aumentar a proporção que o bem seria usado, ou seja, uma tendência ou insistência dos tomadores de decisão em continuar em projetos onde já tivessem investido algo, ou melhor, que houvesse a presença de custos passados. Este fenômeno de insistência irracional é traduzido como um compromisso assumido pelo tomador de decisão em continuar investindo numa ação, mesmo diante de informações negativas (SILVA; SOUZA; DOMINGOS, 2008). A essa insistência foi dado o nome de “Efeito Custo Afundado” (ARKES; BLUMER, 1985).

Borba e Murcia (2005) relatam que no complexo processo de tomada de decisão, o ser humano não raciocina apenas de forma lógica e objetiva, sendo que a subjetividade e a ambiguidade estão inerentes no processo de raciocínio humano, tornando-se compreensível que para muitos gestores os custos afundados são difíceis de serem aceitos ou interpretados.

Assim, o Efeito Custo Afundado manifesta-se como uma maior tendência em continuar um esforço uma vez que algum investimento em dinheiro, trabalho ou tempo tenha sido feito pelo tomador de decisão. Tendência que faz com que o investimento anterior, motive a decisão de continuar mesmo que, objetivamente, não deva influenciar a decisão (ARKES; BLUMER, 1985).

Mas, qual seria de fato a variável ou motivo de as pessoas tenderem a continuar em investimentos com presença do custo afundado? Arkes e Blumer (1985) justificam que o motivo baseia-se na vontade de não demonstrar ou parecer que houve um desperdício de investimento por parte do tomador de decisão. Segue trecho da exemplificação dos autores:

Um homem ganha um concurso promovido por uma rádio local. Ele recebe um bilhete grátis para um jogo de futebol. Como ele não quer ir sozinho, convence um amigo a comprar um bilhete e ir com ele. Enquanto se preparam para ir para o jogo, uma terrível tempestade de neve começa. O vencedor do concurso olha para fora de sua janela e por causa da cena que avista, anuncia que não vai, pois a dor de suportar a tempestade de neve seria maior do que o prazer que ele teria de ver o jogo. No entanto, seu amigo protesta: "Eu não quero perder os doze dólares que paguei pelo bilhete! Eu quero ir!" (ARKES; BLUMER, 1985, p. 125).

O valor gasto no bilhete na situação é o custo afundado, que não deveria, mas está influenciando o amigo a querer ir no jogo apesar da tempestade. A vontade de não querer desperdiçar dinheiro é explicada por Kahneman e Tversky (1979) na Teoria da Perspectiva, onde é evidenciado que o ser humano possui aversão à perda.

O tema Efeito Custo Afundado foi alvo de várias pesquisas após sua evidenciação, sendo testadas diversas variáveis que podiam influenciar o efeito. Relacionadas com o processo de escalada, pode-se citar a variável percentual do orçamento já executado, testado por Garland (1990) onde o resultado foi que quanto maior o valor já investido percentualmente do orçamento planejado em um projeto, maior a decisão de continuar com o projeto atual, ou seja, este fator aumenta a tendência do efeito; já a variável conhecimento no campo de negócios (contabilidade, administração ou economia), testada por Rover *et al* (2009), obteve um conjunto de respostas no qual não foi possível perceber uma suscetibilidade significativamente inferior dos alunos da área de negócios ao efeito, ocorrendo justamente o contrário, alunos de outras áreas foram menos suscetíveis.

A variável experiência foi testada por Leal (2014), com a intenção de verificar se existe influência dos custos afundados nas decisões de indivíduos com experiência em sua área de atuação, no caso, os gestores de instituições financeiras, onde encontrou evidências de que o efeito custo afundado ocorre também com profissionais, em contextos decisórios de sua área de atuação. No entanto, referido estudo foi realizado em um cenário de incerteza e sem a existência explícita de um custo de oportunidade. Ku (2008) realizou uma pesquisa com estudantes de graduação provocando uma situação de arrependimento e, em seguida, num outro contexto, uma outra situação. Isso fez com que os participantes evitassem a escalada subsequente, o que não aconteceu com o grupo que não passou pela situação de escalada anteriormente. Ele concluiu que a experiência e sentimento de pesar (arrependimento) em uma situação de escalada pode ser um meio poderoso de prevenção de escalada futura.

Victoravich (2010), também testou a variável experiência em pessoas que obtinham conhecimento em Contabilidade Gerencial, porém em relação a facilidade de verificar um custo de oportunidade. A autora concluiu que o custo de oportunidade era mais facilmente percebido por pessoas com formação em Contabilidade Gerencial do que por pessoas sem formação nessa área.

O custo de oportunidade, de acordo com Martins (2008, pag. 234) representa "o quanto a empresa sacrificou em termos de remuneração por ter aplicado seus recursos numa alternativa ao invés de em outra", ou seja, é o que você deixa de ganhar por não ter escolhido uma outra forma de investimento. Em seu trabalho, Victoravich (2010), verifica também que a explicitação de um custo de oportunidade, reduz a tendência a continuar em um projeto, sem haver necessidade sequer de explicitar o custo afundado. Por outro lado, Segantini *et al* (2011) testaram a variável valor do investimento já realizado no projeto, realizando a pesquisa com profissionais de empresas de construção civil, onde se chegou à conclusão de que o valor do custo já realizado pode sim influenciar na ocorrência do Efeito Custo Afundado, pois como pôde ser observado nos testes realizados pelos autores, à medida que reduzia o montante do custo perdido, menor era a disposição média dos respondentes em continuar investindo no curso de ação que deveria ser abandonado.

Além desses autores, que partiram da ideia de que há uma suscetibilidade das pessoas a insistirem em projetos onde já investiram algum recurso, seja esforço, tempo ou dinheiro, Heath (1995) realizou um estudo contradizendo o fato de as pessoas insistirem em um projeto em que tenham sido investidos recursos (custos afundados). De acordo com o autor, quando o investimento já realizado mais os custos incrementais para terminar o projeto superam o retorno esperado, o tomador de decisão tende a desistir do projeto em andamento, buscando uma outra forma de investir o valor que ainda faltava para terminar o projeto. O autor chamou este processo de desescalada de comprometimento, contrariando estudos existentes. O estudo de Heath (1995) foi objeto de crítica na pesquisa realizada por Leal (2013), que apontou sérios erros de desenho experimento no citado estudo.

A seção seguinte desta pesquisa é dedicada à apresentação da Teoria da Perspectiva, que, de acordo com Thaler (1980) possui argumentos que explicam a atenção indevida das pessoas aos custos afundados.

2.3 Teoria da Perspectiva

A teoria da perspectiva é um modelo descritivo de tomada de decisão sob o risco, sendo que uma de suas principais características é que as escolhas não são avaliadas em termos de valores finais, mas em relação a um ponto de referência. O resultado de uma escolha será classificado como um ganho quando está acima do ponto de referência e, como uma perda quando se está abaixo do ponto de referência (ZEELEMBERG; VAN DIJK, 1997).

Kahneman e Tversky propuseram a Teoria da Perspectiva como questionamento à Teoria de Bernoulli que dizia que “as escolhas das pessoas estão baseadas não em valores monetários, mas nos valores psicológicos dos efeitos, em suas utilidades” (KAHNEMAN, 2012, p. 340). Para Bernoulli, se hoje as pessoas diferentes possuem a mesma riqueza, a felicidade destas é a mesma, porém se ontem as riquezas dessas pessoas eram diferentes, o valor que elas possuem hoje tem um significado diferente, como pode-se ver no exemplo abaixo:

“Hoje Jack e Jill têm cada um uma riqueza de 5 milhões.

Ontem, Jack tinha um milhão e Jill tinha 9 milhões.

Ambos estão igualmente felizes? (Eles têm a mesma utilidade?)” (KAHNEMAN, 2012, p. 342)

Para Bernoulli, Jack e Jill têm o mesmo grau de felicidade, porém, Kahneman e Tversky verificam que isto não é verdade, há um erro na Teoria de Bernoulli. Não se pode olhar na questão apenas a utilidade dos 5 milhões, mas a referência de cada um. Na questão Jack estará feliz, pois ganhou 4 milhões, já Jill terá perdido 4 milhões. Ou seja, a felicidade de Jack e Jill é determinada pela mudança em sua riqueza, relativa aos diferentes estados de riqueza que definem seus pontos de referência.

Assim, Kahneman e Tversky concluíram que sua teoria não classificaria os resultados da pesquisa como estados de riqueza, mas sim como ganhos ou perdas dependendo do ponto de referência da pessoa. Além disso, por meio dos problemas levantados, descobriu-se que quando se tratava de ganhos as pessoas tendiam aos ganhos certos em detrimento da possibilidade de ganho, já nas perdas, preferiam buscar o risco, do que a certeza de perder determinada quantia (KAHNEMAN, 2012).

Um dos princípios da Teoria da Perspectiva é a aversão à perda. De acordo com essa teoria as pessoas geralmente evitam situações em que percebem uma grande probabilidade de perda. Isso ocorre porque quando diretamente comparadas, as perdas assomam como maiores do que os ganhos.

De acordo com os autores, os princípios psicológicos que regem a percepção humana da decisão de problemas e a avaliação das probabilidades e resultados, podem produzir mudanças previsíveis de preferência quando as pessoas se encontram em situações de ganho ou de perda. A Teoria da Perspectiva utiliza a função de valor apresentada na figura 1, abaixo:

Os resultados são comumente percebidos como positivo ou negativo em relação a um resultado que é julgado neutro. Variações do ponto de referência podem, portanto, determinar se um determinado ato é avaliado como um ganho ou uma perda. Uma vez que o valor da função é geralmente côncava para ganhos e convexa para perdas, e mais íngreme para perdas do que para ganhos, mudanças de referência pode alterar o valor diferença entre os resultados e, assim, inverter a ordem de preferência entre opções (KAHNEMAN; TVERSKY, 1981, p. 456).

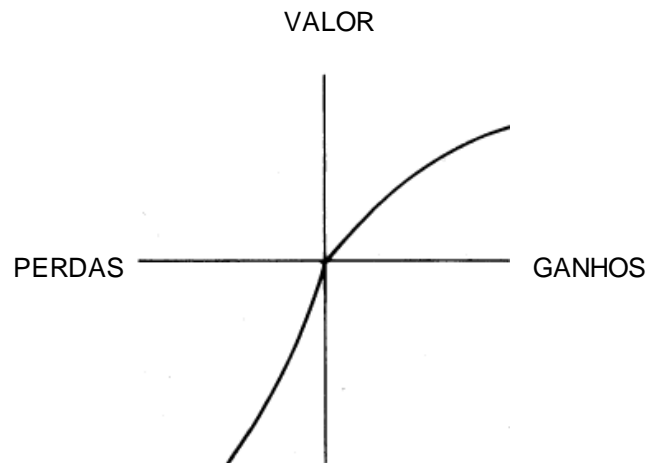


Fig. 1: Uma função de valor hipotético

3 HIPÓTESE E METODOLOGIA

3.1 Desenvolvimento da Hipótese investigada neste estudo

O trabalho investiga a tendência dos tomadores de decisão em permanecer num curso de ação onde já se tenha investido recursos, seja esforço, dinheiro ou tempo, em vez de optar por um novo caminho que pudesse lhe trazer melhores retornos. Esta tendência proposta por Arkes e Blumer (1985) foi chamada de “Efeito Custo Afundado”.

Muitos trabalhos vincularam este tema a determinadas variáveis para verificar o que ocorria com o efeito. No caso deste estudo, no desenvolvimento das hipóteses foi considerada a ideia principal do trabalho que trata-se de como pode ser reduzido o Efeito Custo Afundado na hora de tomar decisões. Este assunto já foi tema de alguns artigos, já citados ao longo do trabalho, principalmente quando envolve um custo de oportunidade ou experiência adquirida em momentos de decisão.

Assim, a hipótese traz como base o estudo de Ku (2008) que investigou se e como os indivíduos são capazes de aprender com uma situação de escalada para outra, que levantou o primeiro problema de pesquisa que foi se a experiência em uma atividade poderia reduzir o Efeito Custo Afundado. Assim foi levantada a seguinte hipótese:

H: A experiência em uma atividade facilita a percepção de um custo de oportunidade e, consequentemente, contribui para a redução do Efeito Custo Afundado.

Na sequência, é apresentada a metodologia utilizada para investigar a hipótese desenvolvida, com o estudo experimental aplicado e sua análise.

3.2 Metodologia

Este trabalho é classificado como uma pesquisa experimental. Neste tipo de pesquisa, o pesquisador controla as condições que irão prevalecer na investigação. Os valores de uma ou mais variáveis dependentes são manipuladas e, são observados os efeitos dessa manipulação em um ou mais grupos de controle. Para Gil (2002, pag. 47) “a pesquisa experimental consiste em determinar um objeto de estudo, selecionar as variáveis que seriam capazes de influenciá-lo, definir as formas de controle e de observação dos efeitos que a variável produz no objeto”.

Utilizando a abordagem quantitativa, foram realizados experimentos com utilização de instrumentos, nos quais foi apresentado um cenário aos sujeitos pesquisados, para a coleta de dados. Foi realizado pré-teste para verificar se os dados descritos no instrumento de pesquisa estavam condizentes com a realidade para ter maior validade no contexto. As aplicações dos instrumentos de pesquisa foram feitas com a presença do pesquisador.

Para testar a hipótese deste trabalho foram aplicados os testes em dois grupos diferentes. O primeiro grupo foi constituído por 25 produtores rurais da região de Domingos Martins-ES, que foram abordados pessoalmente por um dos pesquisadores em feiras e localidades próximas à região. O outro grupo foi formado por 52 pessoas dentre alunos do Curso de Graduação de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Espírito Santo e profissionais de diversas áreas. Vale ressaltar que a hipótese em questão exigia que um grupo tivesse experiência na atividade que constava no experimento realizado e um grupo não, por isso a escolha dos dois grupos.

O experimento realizado será demonstrado na seção seguinte.

4 RESULTADOS E ANÁLISES

4.1 Apresentação dos Resultados

O experimento a seguir foi utilizado para testar a hipótese investigada no presente estudo, ao qual avalia se a experiência em uma determinada atividade facilita a percepção de um custo de oportunidade, consequentemente, reduzindo o Efeito Custo Afundado sobre este tomador de decisão. A variável independente é o tipo de sujeito pesquisado e a dependente é a decisão do participante da pesquisa. A parte do experimento que se diferencia na aplicação de um grupo para o outro, conforme metodologia, está destacada entre colchetes. O texto entre colchetes constou apenas do cenário apresentado aos participantes que não eram produtores rurais.

Quadro 01 – Descrição do cenário do experimento

Considere [que você é um pequeno produtor rural e] que há cerca de dois anos você implantou uma cultura de mexericas em sua propriedade, na qual foram investidos R\$ 3.000,00 (estando incluídos os tratamentos culturais até o momento). Agora, quando a primeira safra está pronta para ser colhida, você percebe que há excesso do produto no mercado e, por isso, os preços estão muito baixos. Os compradores buscam o produto em sua propriedade, mas estão dispostos a pagar no máximo R\$1.500,00 pelas mexericas que você demorará os próximos dois meses para colher.

Antes de iniciar os trabalhos da colheita, um vizinho oferece R\$ 2.000,00 para você trabalhar por dois meses na colheita de café dele. Se você decidir trabalhar para seu vizinho, não será possível colher suas mexericas, que se perderão no pomar.

Qual seria sua decisão:

- colher as mexericas e não trabalhar para o vizinho.
- trabalhar para o vizinho e não colher as mexericas.

O experimento contou com a participação de 77 pessoas, sendo que todos responderam a questão apresentada, não tendo nenhuma pessoa ausente, conforme tabela 01. Os respondentes se dividiam em dois grupos, um caracterizado pela presença de experiência na atividade presente no experimento, no caso, a plantação ou cultura de alimentos e outro caracterizado pela falta de experiência na atividade. O primeiro grupo foi formado por 25 produtores rurais e o segundo por 52 pessoas de diversas atividades, tendo duas opções de respostas, sendo a primeira “colher as mexericas e não trabalhar para o vizinho” e a segunda “trabalhar para o vizinho e não colher as mexericas”. Os dados foram organizados e expostos abaixo, com a divisão dos devidos grupos e suas respectivas escolhas na tabela 02.

Tabela 02 – Resumo das decisões

Grupo pesquisado	Decisão				Total	
	Colher a mexericas		Trabalhar para o vizinho			
	Quantidade	%	Quantidade	%	Quantidade	%
Produtores rurais	12	48,0%	13	52,0%	25	100%
Outros participantes	40	76,9%	12	23,1%	52	100%

A hipótese da pesquisa previu que os produtores rurais teriam maior facilidade de perceber o custo de oportunidade, o que faria com que a tendência desses participantes em colher suas próprias mexericas fosse menor do que no outro grupo. Em outras palavras, os produtores rurais seriam menos suscetíveis a apegar-se ao custo já investido na cultura de mexerica, visualizando o custo de oportunidade de trabalhar com o vizinho.

Dos 25 produtores rurais que participaram da pesquisa, 12 optaram por colher as mexericas, representando 48% do total de participantes. Já no caso dos participantes de outras atividades, dos 52 pesquisados, 40 escolheram colher as mexericas, isto é, 76,9% do total dos participantes de outras áreas continuariam no curso da ação iniciada, mesmo sendo a outra opção (trabalhar para o vizinho) melhor do ponto de vista financeiro. O teste qui-quadrado aponta uma diferença significativa entre os grupos: $\chi^2(1) = 6,441$ ($p < 0,05$).

Os percentuais demonstram que os participantes que não possuíam experiência na atividade proposta no experimento foram mais suscetíveis a insistir na sua própria colheita, mesmo que esta lhes desse um retorno menor.

Foram analisadas as justificativas dadas pelos participantes da pesquisa. As razões apresentadas estão pelos produtores rurais (também identificados neste trabalho como Grupo 01) estão agrupadas no quadro 02, a seguir:

Quadro 02 – Razões dos produtores rurais para cada decisão

Colher as mexericas		Trabalhar para o vizinho	
Justificativa	%	Justificativa	%
Valorização de seu trabalho e tempo dedicado em sua propriedade	75%	Maior remuneração	69%
Expectativa de retorno futuro	17%	Recuperação do valor investido	23%
Outras razões	8%	Outras razões	8%

O quadro 03, na sequência, resume as justificativas apresentadas pelos outros participantes da pesquisa (Grupo 02).

Quadro 03 – Razões dos demais participantes da pesquisa para cada decisão

Colher as mexericas		Trabalhar para o vizinho	
Justificativa	%	Justificativa	%
Redução da perda – recuperação no futuro	47%	Redução da perda	42%
Valorização do trabalho e do tempo	27%	Maior remuneração	41%
Outras razões	36%	Outras razões	17%

Em relação às justificativas, pode-se observar que no grupo dos trabalhadores rurais, dos pesquisados que escolheram as mexericas, 75% justificaram a valorização do trabalho e do tempo investido em sua propriedade. Já no caso dos que escolheram trabalhar para o vizinho 69% observaram a oportunidade de uma remuneração maior no período. No outro grupo as justificativas foram mais diversificadas, e as que mais se destacaram foram, dentre os que escolheram colher as mexericas foi a redução da perda, com a expectativa de retorno no futuro (47%) e a valorização do trabalho e do tempo (27%). Neste grupo foi apresentada uma quantidade maior de justificativas, tais como, “aguardar o aumento do preço”, “a lavoura seria perdida” e “manter os laços comerciais”. Já os participantes de outras áreas que escolheram trabalhar para o vizinho 41% utilizaram como justificativa a possibilidade de uma remuneração maior e 42% indicaram que buscariam tentar reduzir a perda inicial.

4.2 Análise dos Resultados

A partir das respostas encontradas pelos dois grupos analisados, verifica-se que o Grupo 01 (produtores rurais) conseguiu visualizar o custo de oportunidade de não trabalhar com o vizinho, entendendo que não haveria perdas reais em sua propriedade, mas perda por não escolher a segunda opção. Do Grupo 01, apenas 48% escolheram colher a mexerica, já no Grupo 02, 76,9% escolheram esta opção. Buscou-se explicar esta tendência dos produtores estarem menos propícios ao chamado Efeito Custo Afundado a partir da experiência que eles têm com cultivos passados.

O estudo de Ku (2008) investigou se e como os indivíduos são capazes de aprender de uma situação de escalada para outra, e apesar de o autor considerar que, infelizmente, as investigações demonstraram que as pessoas têm grande dificuldade em transferir conhecimento de um cenário para um próximo, ele examinou como o arrependimento pode influenciar na promoção da aprendizagem, uma vez que pode criar laços através de meios cognitivos e afetivos.

Além disso, Ku (2008) cita que Thorndike, já em 1911 sugeriu que as ações que são acompanhadas de consequências agradáveis ou satisfatórias são mais propensas a serem repetidas quando a situação é encontrada novamente. No entanto, já se as respostas forem seguidas por sentimento doloroso e aversivo, as associações tornam-se mais fracas e as ações repetidas tendem a diminuir. Assim, os indivíduos aprendem a repetir ações que são agradáveis e descontinuar e evitar comportamentos que são aversivos.

Esta pesquisa sugere que, diferentemente dos produtores rurais, os demais participantes comparam o valor do investimento inicial com uma provável receita proveniente da colheita. A falta de experiência na área pode levá-los a pensar que a lavoura será completamente perdida se o produto não for colhido. No entanto, trata-se de uma cultura permanente, com ciclos anuais de produção, o que é do conhecimento dos produtores rurais. Assim, a maioria dos produtores rurais conseguiu perceber que seria mais vantajoso para eles trabalhar para o vizinho no período da colheita.

Apesar disso, é importante destacar o elevado percentual de produtores que colheriam as mexericas, mesmo não sendo essa a melhor opção do ponto de vista financeiro (48%). Grande parte desses produtores demonstraram ter sido propensos ao Efeito Custo Afundado, principalmente pelos fatores “valorização do trabalho realizado” e “tempo investido”, o que demonstra que estes fatores não permitiram que eles enxergassem o custo de oportunidade existente na questão (ou fossem motivados por outras razões a continuar no curso da ação iniciada).

Já no caso do Grupo 02, o percentual de 76,9% na escolha de colher as mexericas e as razões apresentadas sugerem que esses participantes foram mais propensos ao efeito. Do total que escolheu a opção “colher as mexericas”, 27% foi influenciado pelo tempo e trabalho que já haviam sido dedicados na plantação e 47% esperou que pudesse vir um retorno futuro. Já 15%

se apegaram ao investimento inicial realizado, que pode ser considerado aversão à perda deste investimento por parte dos pesquisados. Estes percentuais demonstram que a falta de experiência na atividade não os fizeram perceber que no período era mais vantajoso trabalhar com o vizinho sem terem maiores prejuízos.

5 CONCLUSÃO

Questionando o que diz a teoria econômica em relação à influência de custos nas tomadas de decisões, que sugere que apenas os custos incrementais devem afetar os processos decisórios, Thaler (1980) realizou e apresentou situações que ilustravam como os custos passados eram indevidamente considerados na tomada de decisão das pessoas. Seus exemplos e diversos estudos posteriores verificaram que a presença de custos afundados influenciava os tomadores de decisão a continuar em um projeto, mesmo quando essa não fosse a melhor opção do ponto de vista econômico-financeiro.

A pesquisa experimental realizada neste estudo buscou investigar como este efeito pode ser reduzido por meio da variável experiência, já estudada em trabalhos anteriores, como de Ku (2008), realizada com estudantes de graduação e com manipulação da variável experiência entre esses grupos. O diferencial da pesquisa aqui relatada foi verificar a influência da variável experiência com utilização de grupos distintos de sujeitos, isto é, os testes foram realizados com dois grupos, um formado por pessoas que tivessem experiência na atividade em que a decisão deveria ser tomada e outro com pessoas que não tivessem experiência.

A diferença estatisticamente significativa observada entre os grupos estudados indica que as escolhas dos produtores rurais foram menos influenciadas pela existência de custos afundados do que as do outro grupo, dando suporte à hipótese proposta neste estudo.

Isso sugere que os participantes com experiência puderam perceber com maior facilidade o custo de oportunidade, enquanto os demais não. O grupo sem experiência na atividade buscou diferentes e variadas justificativas para a decisão de colher as mexericas ao invés de trabalhar para o vizinho (onde ganhariam mais).

Estes resultados indicam que realmente houve uma redução do efeito quando utilizada a variável experiência, mas que apesar disso, uma parte dos respondentes tanto do Grupo 01 quanto do Grupo 02 ainda foi influenciada a continuar no curso de ação inicial, por motivos que podem ser explicados pela aversão à perda do investimento inicial ou pelo trabalho e tempo dedicados no cultivo da mexerica, concluindo que a presença de custos afundados em cursos de ação já iniciados realmente afeta a vida das pessoas.

Este trabalho vem se somar aos estudos acerca da influência dos custos afundados no contexto das decisões, tendo como principal contribuição, o fato de ter demonstrado que a variável experiência reduz o Efeito Custo Afundado.

5.1 Limitações do estudo e sugestões para pesquisas futuras

Uma das principais limitações do estudo foi o fato de ser uma pesquisa experimental e terem sido utilizadas amostras não probabilísticas. O contato foi feito pessoalmente com os produtores rurais, porém a amostra de produtores ficou pequena devido o contato ter sido realizado em feiras da região, que geralmente são utilizadas pelos mesmos produtores para comercializar sua produção. Esse fato, porém, não impediu a realização de testes estatísticos para avaliar a significância dos diferentes posicionamentos entre os dois grupos pesquisados.

A pesquisa experimental não se utilizou de um grupo de controle, isto é, sem a existência de custos afundados, para verificar se essa variável foi a que realmente influenciou a decisão dos sujeitos da pesquisa. No entanto, a realização de estudos sem o grupo de controle, o que para alguns autores caracteriza um “quase-experimento”, é prática comum em estudos envolvendo custos afundados.

Sugere-se a realização de novas pesquisas, com utilização de outras atividades e com a utilização de grupo de controle, a fim de dar maior validade aos resultados encontrados.

REFERÊNCIAS

ARKES, H. R.; BLUMER, C. The psychology of sunk-cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 25, p. 124-140, 1985.

BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. *Processo decisório*. 7. ed. Tradução de Daniel Vieira. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

BORBA, J. A.; MURCIA, F. A influência dos custos perdidos (sunk costs) no processo de tomada de decisão: um estudo empírico baseado em cenários de decisão. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE CUSTOS, 9. 2005, Florianópolis. *Anais...* Florianópolis: 2005.

CONLON, D. E.; GARLAND, H. The role of project completion information in resource allocation decisions. *Academy of Management Journal*, v. 36, n. 2, p. 402-413, 1993.

FERREIRA, A. F. A tomada de decisão: os aspectos do processo decisório e o uso da racionalidade na busca pelo sucesso nas decisões. In: ENCONTRO DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO. 4. Pernambuco. 2010. *Anais...* Pernambuco: 2010.

GARLAND, H. Throwing good money after bad: the effect of sunk costs on the decision to escalate commitment to an ongoing project. *Journal of Applied Psychology*. v. 75, n. 6, p. 728-731, 1990.

GARLAND, H.; CONLON, D. E. Too close to quit: the role of project completion in maintaining commitment. *Journal of Applied Social Psychology*, v. 28, n. 22, p. 2025-2048, 1998.

GIL, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HEATH, C. Escalation and de-escalation of commitment in response to sunk costs: the role of budgeting in mental accounting. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 6, n. 1, p. 38-54, 1995.

KAHNEMAN, D. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução de Cassio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, p. 263-291, 1979.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. The framing of decisions and the psychology of choice. *New Series*, v. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

KU, G. Learning to de-escalate: the effects of regret in escalation of commitment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 105, p. 221-232, 2008.

LEAL, D. O papel de custos afundados em decisões de alocação de recursos. *Tese* (Doutorado em Administração) – Instituto COPPEAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2014.

MARTINS, E. *Contabilidade de custos*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MAXIMIANO, A. C. A. *Introdução à administração*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ROVER, S.; *et. al.* Efeito *sunk costs*: o conhecimento teórico influencia no processo decisório de discentes. *Brazilian Business Review*, v. 8, n. 3, p. 247-263, 2009.

SEGANTINI, G. T. et al. Efeito *sunk costs*: avaliação da influência do custo perdido no processo de tomada de decisão dos gestores das empresas de construção civil. In: CONGRESSO ANPCONT. 5. Vitória. 2011. *Anais...* Vitória: 2011.

SILVA, C. A. T.; SOUZA, F. A.; DOMINGOS, N. T. Efeito do custo perdido: a influência do custo perdido na decisão de investimento. *Revista de Contabilidade e Organizações*, FEARP/USP, v. 2, n. 2, p. 87-99, 2008.

SOMAN, D. The mental accounting of sunk time costs: why time is not like money. *Journal of Behavioral Decision Making*, v. 14, p. 169-185, 2001.

STAW, B. M. Knee-deep in the big muddy: a study of escalating commitment to a chosen course of action. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 16, p. 27-44, 1976.

THALER, R. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 1, p. 39-60, 1980.

VICTORAVICH, L. M. When do opportunity costs count? the impact of vagueness, project completion stage, and management accounting experience. *Behavioral Research in Accounting*, v. 22, n. 1, p. 85-108, 2010.

ZEELEMBERG, M; VAN DIJK, E. A reverse sunk cost effect in risk decision making: sometimes we have too much invested to gamble. *Journal of Economic Psychology*, v. 18, p. 677-691, 1997.